

# PENGARUH KUALITAS PRODUK DAN HARGA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN SEPEDA MOTOR HONDA KRIDA HONDA SUMBAWA BARAT

**Lahumud Darajad, Rini Rahayu Kurniati, Dadang Krisdianto**

*Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Islam Malang, Jl. MT Haryono 193 Malang, 65144, Indonesia*

*LPPM Universitas Islam Malang Jl. MT Haryono 193 Malang, 65144, Indonesia*

*Email : [lahumuddarajat24@gmail.com](mailto:lahumuddarajat24@gmail.com).*

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda sumbawa barat. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif. Metode pengumpulan data yaitu dengan menggunakan laporan keuangan dan harga saham perusahaan per akhir bulan. Teknik analisis data yang digunakan yaitu dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan program IBM SPSS18. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap harga, hal ini ditunjukkan dengan hasil perhitungan uji  $t$  yaitu  $t_{hitung} = 2,754$  Sedangkan  $t_{tabel}$  adalah sebesar 1,978. Karena  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,754 > 1,978$  atau  $sig. t (0,007) < \alpha = 0,05$  maka pengaruh  $X_2$  (harga) terhadap Keputusan pembelian adalah signifikan pada alpha 5%. Hal ini berarti  $H_0$  ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa Keputusan pembelian dapat dipengaruhi secara signifikan oleh harga atau dengan meningkatkan harga maka Keputusan pembelian akan mengalami peningkatan secara nyata.

**Kata kunci :** Kualitas Produk, Harga, Keputusan Pembelian

## ABSTRACT

This study aims to determine the effect of product quality and price on purchasing decisions for West Sumbawa Honda motorcycles. This research method uses descriptive quantitative methods. The data collection method is by using the financial statements and the company's stock price at the end of the month. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis with the IBM SPSS18 program. The results of this study indicate that partially product quality has a significant effect on prices, this is indicated by the results of the  $t$  test calculation, namely  $t_{count} = 2.754$  while  $t_{table}$  is 1.978. Because  $t_{arithmetic} > t_{table}$  that is  $2.754 > 1.978$  or  $sig. t (0.007) < \alpha = 0.05$  then the effect of  $X_2$  (price) on purchasing decisions is significant at 5% alpha. This means that  $H_0$  is rejected so that it can be concluded that purchasing decisions can be significantly influenced by price or by increasing prices, purchasing decisions will increase significantly.

**Keywords :** Product Quality, Price and Purchase Decision.

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Transportasi merupakan alat yang berguna untuk memindahkan barang atau orang dalam kuantitas tertentu, ke suatu tempat tertentu, dalam jangka waktu tertentu. Kebutuhan akan alat transportasi dewasa ini telah menjadi

kebutuhan primer. Dibanding dengan alat transportasi umum, sebagian besar orang lebih memilih untuk menggunakan alat transportasi pribadi terutama sepeda motor guna menunjang aktivitas sehari-hari. Selain merupakan alat transportasi yang praktis dan lincah manakala digunakan untuk melewati kemacetan baik dalam kota maupun luar kota, konsumsi bahan-bahan bakar sepeda motor lebih rendah jika dibandingkan dengan kendaraan roda empat. Kemudahan kredit sepeda motor serta perilaku

masyarakat yang cenderung konsumtif pun menambah jumlah pengguna sepeda motor dari waktu ke waktu. Berbagai produsen sepeda motor berlomba-lomba menciptakan aneka jenis varian sepeda motor guna memenuhi kebutuhan masyarakat alat transportasi, sehingga dewasa ini dapat dilihat berbagai jenis sepeda motor dari berbagai merek bermunculan. Fenomena ini dibuktikan dengan penjualan sepeda motor vario 110cc yang mengalami pemberentian produksi dari tahun 2020 awal. Penelitian ini berkontribusi untuk para konsumen sepeda motor Honda agar dapat melihat trek pembelian bahwasannya merek motor Honda ini sangat diminati konsumen lainnya.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka mengetahui faktor yang berpengaruh antara variabel kualitas produk, harga, inovasi produk dan keputusan pembeli maka diambil judul : **Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda.( Studi Empiris Pada Konsumen Dealer Motor Honda Krida Taliwang).**

## RUMUSAN MASALAH

Dari latar belakang di atas dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Adakah pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan harga terhadap pembelian secara bersama-sama/simultan?
2. Adakah pengaruh signifikan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian secara sendiri-sendiri/parsial?
3. Manakah variabel yang dominan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembeli.

## TUJUAN PENELITIAN

1. Mengidentifikasi adakah pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan harga terhadap pembelian secara parsial?
2. Mengidentifikasi adakah pengaruh yang signifikan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian secara simultan?
3. Mengidentifikasi manakah variabel yang dominan antara kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembeli?

## LANDASAN TEORI

### Kualitas Produk

Kualitas produk menurut Kotler dan Armstrong (2014:231) adalah *the characteristics of a product of service that bear on its ability to satisfy stated or implied customer need*, yang berarti kualitas produk adalah karakteristik dari produk dan jasa yang menunjang kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan konsumen.

### Harga

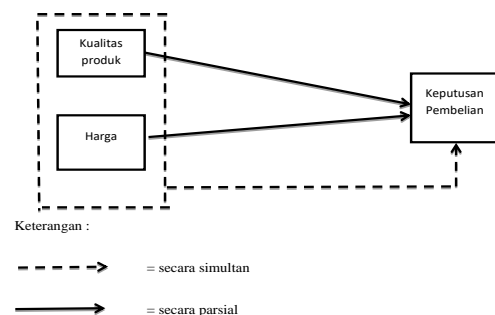
Menurut Teguh Budiarto (1993:85) harga adalah nilai pertukaran atas manfaat produk (bagi konsumen maupun bagi produsen) yang umumnya dinyatakan dalam satuan moneter (rupiah, dollar, yen, rupee dan sebagainya). Harga terbentuk dari kompetensi produk untuk memenuhi tujuan dua pihak produsen dan konsumen. Produsen memandang harga sebagai nilai barang yang mampu memberikan manfaat keuntungan diatas biaya produksinya atau tujuan-tujuan yang lain, misalnya keuntungan.

### Keputusan Pembelian

Keputusan Pembelian Kotler dan Keller (2009) menjelaskan proses keputusan pembelian kedalam model lima tahapan yaitu:

Pengenalan Masalah Proses pembelian dimulai ketika pembeli menyadari suatu masalah atau kebutuhan yang dipicu oleh rangsangan internal atau eksternal. Pencarian Informasi Sumber informasi dibagi menjadi 4 kelompok yaitu:

1. Pribadi
2. Komersial
3. Publik
4. Eksperimental



**Gambar 1. Kerangka Hipotesis**

Dari kerangka hipotesis diatas maka rumusan hipotesisnya adalah:

H1: Diduga berpengaruh signifikan antara Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan pembelian secara parsial.

H2: Diduga berpengaruh signifikan antara Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan pembelian secara simultan.

H3: Diduga berpengaruh signifikan antara variabel bebas terhadap keputusan pembelian secara dominan.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menjelaskan tentang Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah Metode Penelitian Kuantitatif Deskriptif.

### Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdapat obyek dan subyek dengan karakteristik dan kualitas tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sangadji dan Sopiah 2010:185). Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen pengguna sepeda motor Honda di Taliwang NTB (Nusa Tenggara Barat).

Sampel adalah sebagian atau wakil dari populasi yang diteliti (Arikunto, 2006:131). Peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi bila populasi besar dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya dikarenakan keterbatasan dana, waktu dan tenaga. Dalam menentukan data yang akan diteliti teknik pengambilan sampling yang akan digunakan adalah dengan *non probability sampling* dimana tidak semua individu atau elemen dalam populasi mendapat peluang yang sama untuk diambil sebagai sampel.

### Lokasi Penelitian

JL. Sultan Syahril No 09, Bugis Taliwang, Kabupaten Sumbawa Barat, Nusa Tenggara Barat 84455.

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah data sekunder. Menurut Rahmasari, Aruan, dan Susanto (2019:527) data sekunder merupakan data atau sekumpulan data yang diperoleh, diliput dan dikumpulkan dari berbagai laporan yang telah dipublikasi oleh sebuah institusi sebelumnya. Sumber data yang diperoleh yaitu berupa laporan keuangan dan harga saham penutupan perusahaan per akhir bulan yang diperoleh PT Selecta Tbk.

## Metode Analisis Data

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji ini dilakukan untuk mengetahui apakah nilai residual tersebar normal atau tidak. Prosedur uji dilakukan dengan uji Kolmogorov-Smirnov, dengan ketentuan sebagai berikut Hipotesis yang digunakan :

$H_0$  : residual tersebar normal

$H_1$  : residual tidak tersebar normal

Jika nilai **sig.** (*p-value*) > maka  $H_0$  diterima yang artinya normalitas terpenuhi. Hasil uji normalitas.

#### b. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas ini dilakukan untuk mengetahui bahwa tidak terjadi hubungan yang sangat kuat atau tidak terjadi hubungan linier yang sempurna atau dapat pula dikatakan bahwa antar variabel bebas tidak saling berkaitan. Cara pengujiannya adalah dengan membandingkan nilai Tolerance yang didapat dari perhitungan regresi berganda, apabila nilai tolerance < 0,1 maka terjadi multikolinearitas.

### 2. Uji Hipotesis

#### a. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi ini digunakan untuk menghitung besarnya pengaruh antara variabel bebas, yaitu kualitas produk ( $X_1$ ), harga ( $X_2$ ) terhadap variabel terikat yaitu Keputusan pembelian ( $Y$ ).

Model persamaan dari penelitian adalah:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

$\alpha$  : Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$  : Koefisien regresi dari masing-masing variabel independen  
 $e$  : Error Estimasi  
 $Y$  : Keputusan Pembeli  
 $X_1$  : Kualitas Produk  
 $X_2$  : Harga

Dalam analisis regresi berganda dilakukan melalui:

### 1). Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi (uji  $R^2$ ) bertujuan untuk mengukur sejauh mana variabel bebas dapat diterangkan variasi variabel terikat, baik secara parsial maupun simultan. Nilai koefisien determinasi ini adalah antara nol sampai dengan satu ( $0 < R^2 < 1$ ). Nilai  $R^2$  yang kecil mengandung arti bahwa kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variasi variabel terikat sangat terbatas, Ghazali (2016: 95).

### 2). Uji Signifikan Simultan (Uji Statistik F)

Uji F digunakan untuk mengukur ketetapan fungsi regresi dalam menaksir nilai aktual. Uji F berfungsi untuk mengetahui apakah model yang digunakan fit atau tidak fit. Tingkat signifikansi pada penelitian ini sebesar 5% dengan derajat pembilang ( $df_1$ ) = k dan derajat kebebasan penyebut ( $df_2$ ) = n-k-1 dengan n adalah jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen

keputusan sebagai berikut:

a.  $H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$ , maka tidak ada pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.  $H_a : \beta_1 \neq \beta_2 = 0$ , maka ada pengaruh antara variabel independen dengan variabel dependen secara simultan.

b. Pengujian dilakukan dengan membandingkan kriteria :

- Jika F hitung > F tabel atau p value <  $\alpha = 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak atau  $H_a$  diterima, artinya model yang digunakan bagus (fit).

- Jika F hitung < F tabel atau p value >  $\alpha = 0,05$ , maka  $H_0$  diterima atau  $H_a$  ditolak, artinya model yang digunakan tidak bagus (tidak

fit). Keputusan bisa menolak  $H_0$  atau menolak  $H_0$  menerima  $H_a$ .

### 3). Uji parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen dalam menerangkan variasi variabel dependen. Uji t digunakan untuk mengukur signifikansi pengaruh pengambilan keputusan dilakukan berdasarkan perbandingan nilai t hitung masing-masing koefisien regresi dengan t tabel (nilai kritis) sesuai dengan tingkat signifikansi yang digunakan. Ketentuan menilai hasil hipotesis uji t adalah digunakan tingkat signifikansi 5% dengan derajat kebebasan ( $df = n-1$ ), Ghazali (2016:97).

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Pengaruh Kualitas Produk ( $X_1$ ) Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) Secara Parsial.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui Dipenelitian ini didapatkan hasil bahwa keputusan pembelian dapat dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas produk, hasil uji statistik menunjukkan t hitung = 4,159 Sedangkan t tabel adalah sebesar 1,978. Karena t hitung > t tabel yaitu 4,159 > 1,978 atau sig. t ( $0,000$ ) <  $\alpha = 0,05$  maka pengaruh  $X_1$  (kualitas produk) terhadap Keputusan pembelian adalah signifikan. Hal ini berarti  $H_0$  ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa Keputusan pembelian dapat dipengaruhi secara signifikan oleh kualitas produk atau dengan meningkatkan kualitas produk maka Keputusan pembelian akan mengalami peningkatan secara nyata.

### Pengaruh Harga ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) Secara Parsial

Dipenelitian ini didapatkan hasil bahwa keputusan pembelian dapat dipengaruhi secara signifikan oleh harga produk, hasil uji statistik ) menunjukkan t hitung = 2,754 Sedangkan t tabel adalah sebesar 1,978. Karena t hitung > t tabel yaitu 2,754 > 1,978 atau sig. t ( $0,007$ ) <  $\alpha = 0,05$  maka pengaruh  $X_2$  (harga) terhadap Keputusan pembelian.

### Pengaruh Kualitas Produk ( $X_1$ ) dan Harga ( $X_2$ ) Terhadap Keputusan Pembelian ( $Y$ ) Secara Simultan

Berdasarkan hasil uji simultan didapatkan nilai F hitung sebesar 21,551 Sedangkan F tabel adalah sebesar 2,442. Karena F hitung > F tabel yaitu  $21,551 > 2,442$  atau nilai Sig. F  $(0,000) < \alpha = 0,05$  maka model analisis regresi adalah signifikan. Hal ini berarti  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel terikat (Keputusan pembelian) dapat dipengaruhi secara signifikan oleh variabel bebas (kualitas produk (X1), harga (X2)). Hal ini sejalan dengan jawaban responden terhadap setiap item yang diajukan.

### **Pengaruh Kualitas (X1) Produk dan Harga (X2) Terhadap Keputusan Pembelian (Y) Secara Dominan**

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, variabel bebas yang paling berpengaruh terhadap variabel Y, dapat dilakukan dengan membandingkan koefisien regresi (Beta) dengan demikian variabel yang memiliki koefisien regresi yang paling besar adalah variabel X1 (Kualitas Produk) dibandingkan dengan variabel lain. Koefisien yang dimiliki oleh variabel X1 bertanda positif, hal ini berarti bahwa semakin baik kualitas produk yang diberikan maka semakin meningkatkan keputusan pembelian di Krida Honda Taliwang, sehingga berpengaruh positif terhadap pengembangan sektor usaha Krida Honda Taliwang.

## **SARAN DAN KESIMPULAN**

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh oleh peneliti dapat diuraikan dalam kesimpulan diatas, namun penulis mempunyai beberapa saran mengenai Kualitas Produk dan Harga yang mungkin dapat menjadi pertimbangan untuk meningkatkan Keputusan Pembelian di Krida Honda Taliwang yaitu sebagai berikut:

Krida Honda Taliwang perlu memperhatikan kualitas produk, terutama mengenai Kemudahan perawatan perbaikan karena itu merupakan salah satu faktor yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Usaha yang dapat dilakukan adalah memberikan pelatihan kepada para karyawan mengenai cara merawat produk honda dengan baik.

Harga dari produk yang ditawarkan oleh Krida Honda Taliwang berdasarkan dari tanggapan responden sudah sesuai dengan harapan, namun pihak perusahaan perlu memperhatikan mengenai kesesuaian harga manfaat karena itu merupakan salah satu faktor

yang sangat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Perusahaan harus dapat mempertahankan serta menyesuaikan harga dengan produk yang ditawarkan.

Kualitas Produk dan Harga di Krida Honda Taliwang merupakan dua aspek yang harus diperhatikan, karena satu sama lain mempengaruhi Keputusan Pembelian agar ketertarikan konsumen terhadap produk-produk yang ditawarkan terjadi peningkatan.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta pengujian hipotesis yang bermaksud untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) terhadap Keputusan Pembelian (Y) Di Krida Honda Taliwang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Hasil penelitian menunjukkan gambaran Kualitas Produk (X1) memiliki pengaruh yang tinggi (baik) dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil ini memberikan bukti empiris bahwa kualitas produk yang diberikan oleh Krida Honda Taliwang meliputi Kinerja, Estetika, Kemudahan perawatan perbaikan, Keunikan, Reliabilitas, Durabilitas, Tingkat kesesuaian, Manfaat, kualitas produk yang memuaskan, pelayanan yang cepat dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan gambaran Harga (X2) memiliki pengaruh yang tinggi (baik) dan signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil ini memberikan bukti empiris bahwa harga yang diberikan oleh Krida Honda Taliwang mengenai, Keterjangkauan harga, Daya saing harga, Harga jual kembali yang tinggi, Kesesuaian harga dengan manfaat produk.dapat mempengaruhi keputusan pembelian.

Hasil penelitian menunjukkan gambaran Kualitas Produk (X1) dan Harga (X2) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Keputusan Pembelian (Y). Hasil ini memberikan bukti empiris bahwa kualitas produk dan harga yang diberikan oleh Krida Honda Taliwang mempengaruhi keputusan pembelian.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Kotler, P. D. (2014). *Principles Of Marketing*. Jakarta: Erlangga.
- Teguh, B. (1993). *Dasar Pemasaran*. Jakarta: Gunadarma.
- Keller, F. K. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.

- Sangadji, Etta Mamang dan Sopiah. (2010). Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dalam Penelitian. Yogyakarta.
- Arikunto. 2006. Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Ghozali, Imam. 2016. Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23 (Edisi 8). Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Slanton, W. (2009). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Manajemen Pemasaran* . Jakarta: Erlangga.
- Mursid M. (2014). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara.